

CORRIGE

**Ces éléments de correction n'ont qu'une valeur indicative.
Ils ne peuvent en aucun cas engager la responsabilité des
autorités académiques, chaque jury est souverain.**

CORRIGÉ

Dans cette lettre, il s'agira à la fois d'expliquer et de conseiller, ce conseil doit déboucher sur un rendez-vous de vente d'un PERP.

Les deux produits sont à la fois différents et complémentaires : l'assurance vie constitue plus une épargne de précaution à court ou moyen terme. Sa disponibilité, sa souplesse, sa transmission hors héritage en font un produit d'épargne « classique » mais très attrayant.

Le PERP est typiquement un placement de retraite : longue période de cotisation, pas de possibilité de rachat, sortie en rente au moment de la retraite, la défiscalisation des cotisations constitue une nouveauté intéressante.

On sera donc sensible dans la correction à la capacité d'analyse et de reformulation des candidats.

Barème

1^{er} paragraphe

2 points

Rappel du contexte, reformulation, remerciements : *Dans votre lettre du ... vous m'avez interrogé sur l'opportunité de constituer un complément de retraite en souscrivant à un Plan d'Épargne Retraite Populaire (PERP). Je vous remercie de la confiance que ...*

Eventuellement montrer l'intérêt d'une retraite complémentaire : *La retraite est un moment important de l'existence, c'est pourquoi notre compagnie s'est penchée sur les meilleures solutions pour vous accompagner dans vos projets de vie.*

2^e paragraphe

1 point

La définition du PERP, caractéristiques, fonctionnement : *Le PERP constitue un nouveau moyen de ... Il permet de ...*

3^e paragraphe

2 points

Montrer que l'assurance vie est un produit différent : *L'assurance vie en revanche obéit à des règles de fonctionnement différentes : ... Elle permet de ... Elle présente l'avantage de ...*

4^e paragraphe

2 points

Montrer que les deux produits sont en fait complémentaires et proposer une solution qui permette de combiner ces deux possibilités d'épargne : *En fait ces deux systèmes d'épargne répondent à des besoins différents, l'un ... , l'autre ... Il est tout à fait possible de ...*

On pourra alors proposer par exemple d'ouvrir un PERP en y versant 200 € par mois et de garder l'assurance vie comme épargne de précaution avec des versements mensuels de 100€. Insister sur l'intérêt de garder l'assurance vie, mais laisser ouverte toute possibilité d'évolution de l'épargne.

Conclusion

2 points

Conclure en proposant un rendez-vous,

Formule de politesse.

1 point

B.P.

Spécialité : ASSURANCE

Code Spécialité :

Durée :
1h30

Session
2005

Épreuve : E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E31 – 1^{ère} partie
N° sujet : 05-1640

Coefficient:
Folio
1 / 2

Barème de correction

Mentions : 3 points

- Coordonnées du destinataire (1 point)
- Lieu de départ et date d'envoi (0,5 point)
- Nos références {
 - objet (1 point)
 - signature (0,5 point)

Contenu de la lettre : 10 points

- Introduction : (2 points)
- Développement : (5 points)
- Conclusion : (3 points)
Dont formule de politesse : (1 point)

Orthographe, syntaxe, style : 3 points

Présentation, traitement de texte : 4 points

- Esthétique, respect des règles de présentation et mise en évidence des éléments essentiels.

B.P.

Spécialité : **ASSURANCE**
CORRIGÉ

Code Spécialité :

Durée :
1h30

Session
2005

Épreuve : **E3 – Communication professionnelle – Sous épreuve E31 – 1^{ère} partie**
N° sujet : **05-1640**

Coefficient:

Folio
2 / 2